

ЖЕЛЕЗО НЕ В СЧЕТ

В УСЛОВИЯХ НЕДОСТАТОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УСЛУГИ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ, ПОСКОЛЬКУ ПОМОГАЮТ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ЛЕЧЕНИЕ. ПРИ ЭТОМ ДАННЫЙ РЫНОК В СТРАНЕ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ, ЛАБОРАТОРИИ ПРИ КЛИНИКАХ УКРУПНЯЮТСЯ, КОНКУРИРУЯ С БОЛЕЕ МЕЛКИМИ ИГРОКАМИ И ПРЕДОСТАВЛЯЯ ГРАЖДАНАМ ДОРОГИЕ УСЛУГИ ПО ПОЛИСАМ ОМС, ЧТО СТАНОВИТСЯ ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.

КОНСТАНТИН АНОХИН

По данным аналитической компании Kalorama Information, в последние годы потребность в лабораторной диагностике стабильно растет. Так, в 2016-м мировой рынок подобных услуг увеличился до \$108,5 млрд. По мнению аналитиков, росту сегмента среди прочего способствует развитие персонализированной медицины (анализы, позволяющие подобрать пациенту индивидуальное лечение, а также мониторинг течения болезни и эффективности лекарственной терапии). Тенденция становится все более явной и в России. Потому что в условиях постоянного удорожания медицинских услуг лаборатория становится все более значимой частью процесса лечения, позволяя за счет адекватной и оперативной диагностики сократить время и расходы и на постановку диагноза, и на лечение, и на контроль состояния пациента после окончания лечения.

По данным компании BusinesStat, в 2016 году объем российского сегмента платных исследований в денежном выражении вырос на 14% — до 40,1 млрд руб., а в натуральном прибавил 1,9%, достигнув 75,9 млн исследований. Стоимостный объем исследований по ОМС в 2016 году составил 34,3 млрд руб. В 2017 году объем рынка услуг лабораторной диагностики в России по сравнению с 2016-м вырос незначительно и составил 273 млн исследований. Из них по программе обязательного медицинского страхования было проведено 72,2% исследований, остальные 27,8% — коммерческими медучреждениями.

По оценкам, ежегодный рост объема рынка лабораторных услуг в ближайшие несколько лет будет составлять около 1,5%. Сейчас в России происходит консолидация коммерческого рынка лабораторных услуг, в сегменте определились лидеры, многие из которых активно развивают свои франчайзинговые сети. Это станет одним из факторов роста коммерческого сектора лабораторных услуг в России в 2018–2022 годах.

Приведем лишь один пример: в декабре 2017 года холдинг «Росэлектроника» госкорпорации «Ростех» и компания «Сименс Здравоохранение» подписали соглашение, которое предусматривает, в частности, создание совместных централизованных лабораторно-диагностических центров. Инвестиции на первом этапе оценивались в 4 млрд руб. Лаборатории должны создаваться в административных центрах субъектов РФ. Центры будут предоставлять услуги по централизованной обработ-



ЦЕНЫ НА ЛАБОРАТОРНЫЕ УСЛУГИ ПО ОМС В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИКЛИНИКЕ ОКАЗАЛИСЬ НА 10–15% НИЖЕ, ЧЕМ В КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕНТРАХ

ке биоматериалов пациентов на основе диагностического оборудования Siemens. В перспективе рассматривается возможность локализации производства лабораторного оборудования Siemens и расходных материалов на территории России.

Сектор ОМС также будет демонстрировать рост в натуральном объеме рынка. Свою роль сыграют и проводимые Минздравом РФ мероприятия, направленные на развитие фундаментальной, трансляционной и персонализированной медицины, например разработка и внедрение новых тест-систем для диагностики пациентов, страдающих социально значимыми заболеваниями.

Тенденцию развития лабораторной диагностики подтверждает и недавнее заявление исполнительного директора госкорпорации «Ростех» Олега Евтушенко о намерении начать в стране создание крупных лабораторных центров совместно с ведущими иностранными компаниями. «Сам по себе проект (лабораторной диагностики.— ВГ) пре-

дусматривает создание с местными администрациями сети «фабрик анализов». Пилотные лабораторные центры откроются в следующем году в Курганской и Самарской областях, в дальнейшем — в других регионах», — рассказал господин Евтушенко в недавнем интервью ТАСС.

Сегодня, по статистике, на рынке медоборудования в нашей стране преобладают иностранные производители — 83% против 17% российских. В основном оборудование завозится в Россию из Европы — 50% (из которых 22% приходится на Германию), США — 19,5%, Китая — 9,2%, Японии — 7,4%. А крупнейшими игроками на российском рынке остаются Siemens, Roche, Abbott, Johnson & Johnson, General Electric. По крайней мере три первые компании поставляют на российский рынок оборудование для лабораторной диагностики.

По словам главного врача городской поликлиники №107 города Санкт-Петербурга Андрея Комарова, договор, заключенный с компанией «Си-

менс Здравоохранение» на поставку диагностического оборудования, позволил клинике стать крупнейшим диагностическим центром в городе и Северо-Западном регионе (лаборатория подобного масштаба и уровня автоматизации уникальна для государственных медицинских учреждений страны). При этом средние цены на лабораторные услуги по ОМС в их государственной поликлинике оказались на 10–15% ниже, чем в коммерческих центрах.

Кроме того, основная часть работы диагностического центра поликлиники №107 связана с предоставлением гражданам услуг именно по системе ОМС. «Частные центры работают по ОМС очень просто: закончилось плановое задание — будем рады видеть вас в следующем году. А мы делаем сверх плана и закладываем это в свою себестоимость. Примерно 90% у нас — это работа по ОМС, 10% — бюджет и платные услуги, другие источники финансирования. В итоге у нас себестоимость не по тарифу. У нас себестоимость — это тариф минус те счета, которые нам не оплатят. А это 25%», — рассказывает Андрей Комаров.

Классический пример ГЧП: компания устанавливает за свой счет «железо» и программное обеспечение лаборатории, запускает и осуществляет наладку оборудования, контролирует работу, проводит оперативный ремонт, оставляет собственником оборудование. Клиника предоставляет площади, помещение, сотрудников (число которых резко сокращается под большим объемом анализов) и оплачивает реагенты поставщику за счет ОМС. Контракт заключается на срок около пяти лет, за это время предполагается амортизация оборудования, после чего контракт либо разрывается и поставщик демонтирует оборудование, либо продлевается на новый срок, и тогда оборудование обновляется, также за счет поставщика.

Можно предположить, что драйвером рынка лабораторной диагностики в ближайшее время будет сотрудничество государственных и частных клиник с мировыми поставщиками оборудования: властям сейчас выгодно создание на рынке конкурентной среды среди участников ОМС. И хотя маржинальность при работе по ОМС низка, для лаборатории и, соответственно, для производителей — поставщиков дорогого оборудования партнерство все равно сулит выгоду при наличии больших и прогнозируемых объемов спроса на лабораторные анализы. ■

ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ОБЪЕМА РЫНКА ЛАБОРАТОРНЫХ УСЛУГ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОКОЛО 1,5%



ДИАГНОСТИКА